



Master (M2) mention Monnaie, Banque, Finance, Assurance parcours-type Conseiller Patrimonial Agence

Parcours

- Libellé inconnu



Rythme

Rythme

- Temps plein
- En alternance
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

Modalités

- Présentiel

Renseignements

<https://tsm-education.fr/formations/masters/banque-finance-et-assurance/parcours-conseiller-patrimonial-agence-m2>

m2.
conseillerpatrimonialagence@tsm-education.fr

Admission
<https://tsm-education.fr/formations/masters/banque-finance-et-assurance/parcours-conseiller-patrimonial-agence-m2?tab=admission>

Portail Handicap



<https://www.ut-capitole.fr/handicap>

Infos générales

Durée de la formation

1 an



Lieu(x) de la formation

Campus Anciennes facultés -
TSM

Langues d'enseignement

Français

Accessible en

- Formation en alternance
- Formation en apprentissage

/ Présentation

Le Master 2 parcours-type Conseiller Patrimonial Agence a pour objectif de former de nouveaux collaborateurs rapidement opérationnels sur les postes de Conseiller Patrimonial Agence.

Cette formation apporte un bon niveau de connaissances économiques, bancaires et financières favorisant l'orientation vers la Banque Privée et les fonctions de Conseil en Gestion de Patrimoine dans la banque, l'assurance ou en tant que Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant (CGPI).

Enjeux

Lieux

Campus Anciennes facultés - TSM

La formation est dispensée dans les locaux de l'ESBanque à Labège et de Toulouse School of Management.

Responsable(s) de la formation

- M. CEDRIC PALLUEL
- M. SEBASTIEN POUGET

Partenariats

Établissements

Le Master 2 parcours-type Conseiller Patrimonial Agence est proposé dans le cadre d'un partenariat entre TSM et le [l'ESBanque](#) (Ecole Supérieure de la Banque).

Contacts

Contact TSM

m2.conseillerpatrimonialagence@tsm-education.fr

Contact ESBanque

Christopher GUERIN

christopher.guerin@esbanque.fr

Laurie GARDERE-CLEMENTE

laurie.gardere-clemente@esbanque.fr

/ Admission

Pré-requis

Niveau(x) de recrutement

Bac + 4

Candidature

Modalités de candidature

Retrouvez toutes les informations (dates et procédures) sur les candidatures au [Master \(M2\) mention Monnaie, Banque, Finance, Assurance parcours-type Conseiller Patrimonial Agence](#) sur le site de Toulouse School of Management.

/ Programme

L'équipe pédagogique est composée d'enseignants chercheurs et de professionnels.

La formation est structurée en blocs de compétences :

SEMESTRE 3

Bloc 1 - Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés

Conduire une analyse réflexive et distanciée prenant en compte les enjeux, les problématiques et la complexité d'une demande ou d'une situation afin de proposer des solutions adaptées et/ou innovantes en respect des évolutions de la réglementation

- Ingénierie financière de l'entreprise
- Gestion de patrimoine
- Fiscalité du patrimoine
- Gestion d'actifs

Bloc 2 - Contribuer à la transformation en contexte professionnel

Respecter les principes d'éthique, de déontologie, et de responsabilité environnementale

- Finance durable et responsabilité sociale et environnementale

Bloc 3 - Elaborer une vision stratégique dans un établissement bancaire et financier

Appréhender les évolutions de son environnement et anticiper les transformations et innovations possibles afin de mieux piloter ou co-piloter la construction d'une vision stratégique

- Finance internationale et nouveaux modes de financement

Bloc 4 - Mettre en oeuvre des règles, des normes et des démarches qualité en gestion bancaire, financière et patrimoniale

Appliquer et respecter des règles et des normes liées aux activités bancaires, financières et patrimoniales

- Supervision et réglementation bancaire et financière
- Analyse financière de la banque et gestion des risques

Bloc 5 - Développer une culture managériale et organisationnelle

Animer et fédérer des collectifs, développer son relationnel et son leadership dans un souci de service rendu à sa clientèle

- Les nouvelles pratiques managériales des banques

Bloc 5 - Accompagner les comportements et postures au travail

Mettre en oeuvre une démarche relationnelle adaptée à une clientèle patrimoniale

- Prendre en charge le client "bonne gamme"
- Préparer l'entretien de découverte
- Découvrir le client et sa situation par l'approche globale

SEMESTRE 4

Bloc 7 - Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés

Proposer des solutions patrimoniales adaptées aux besoins de la clientèle bancaire "bonne gamme"

- Etablir les préconisations adaptées aux objectifs à la situation du client
- Expliquer au client les impacts des préconisations sur sa situation personnelle

Bloc 8 - Contribuer à la transformation en contexte professionnel

Gérer des contextes professionnels complexes nécessitant des approches stratégiques nouvelles. Conduire un projet dans le secteur bancaire et financier pouvant mobiliser des compétences pluridisciplinaires dans un cadre collaboratif

- Mémoire professionnel

Bloc 9 - Elaborer une vision stratégique dans un établissement bancaire et financier

Contribuer au développement de la clientèle patrimoniale "bonne gamme" dans un établissement

- Concrétiser les propositions faites aux clients "bonne gamme"
- Analyser et développer son portefeuille de clients patrimoniaux
- Analyser ses performances commerciales et rendre compte à sa hiérarchie
- S'assurer de la qualité de service et de relation avec le client

Bloc 10 - Accompagner les comportements et postures au travail

Piloter son projet de développement professionnel

- Réussir son entretien dans le cadre d'une recherche d'emploi
- Bilan professionnel et évaluation de la période en entreprise

Rythme

Alternance

4 semaines formation / 4 semaines entreprise

Évaluation

Méthodes et moyens pédagogiques

Pour une formation en présentiel, l'enseignement est adapté au nombre d'étudiants admis en Master. A côté des enseignements théoriques dispensés par les enseignants, l'intervention de professionnels permet une approche pratique et concrète des thématiques étudiées. L'étudiant a également un accès libre aux diverses ressources universitaires : salles informatiques, laboratoires de langues ou service commun de la documentation.

Consultez les [modalités de contrôle des connaissances et des compétences \(MCCC\) de la formation](#).

/ Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac + 5

Fiche RNCP

[34034](#)

Débouchés professionnels

Secteurs d'activité ou type d'emploi

Cette formation permet l'accès au poste de Conseiller Patrimonial Agence : gérer, conseiller et développer la clientèle de particuliers "bonne gamme".

Elle permet également d'acquérir des compétences favorisant l'orientation future vers des **fonctions managériales**.

Secteurs d'activité ou type d'emploi

Économie et Finance;Banque;Finance;Assurance